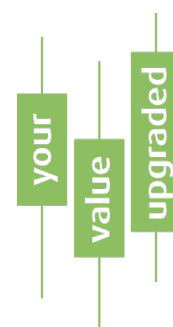


# RAPORT ANUAL (preliminar)

## pentru anul 2020

Pentru exercițiul financiar	01.01.2020 - 31.12.2020
Data raportului	26 februarie 2021
Denumirea societății comerciale	BITTNET SYSTEMS S.A.
Sediul social	Str. Șoimuș nr. 23, bl 2, ap. 24, Sector 4, București
Adresa corespondenta / Punct de Lucru	Bd. Timișoara, Nr. 26, Clădirea Plaza Romania Offices, Etaj 1, Sector 6, București
Numărul de telefon / fax	021.527.16.00 / 021.527.16.98
Codul unic de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului	21181848
Număr de ordine in Registrul Comerțului	J40/3752/2007
Piața reglementata pe care se tranzacționează valorile mobiliare emise	Bursa de Valori București, Segment Standard
Capitalul social subscris si vărsat	26.443.139,30 RON
Principalele caracteristici ale valorilor mobiliare emise de societatea comerciala	229.049.725 acțiuni la prețul nominal de 0.10 RON per acțiune <sup>1</sup>
Simbol Tranzacționare	BNET - acțiuni BNET22, BNET23, BNET23A, BNET23C – obligațiuni
Cod ISIN	ROBNETACNOR1
Contact	<a href="mailto:investors@bittnet.ro">investors@bittnet.ro</a>



<sup>1</sup> La data publicării prezentului raport societatea are în derulare următoarele operațiuni: o majorare de capital cu aporturi noi, în cadrul careia se pot subscrie un număr maxim de 18.178.550 acțiuni, plus două operațiuni de majorare de capital înregistrate la ONRC, în curs de înregistrare la ASF. La ONRC societatea figurează cu un capital social compus din **264.431.393** acțiuni.

## Informații Cheie

### Rezultate cheie, istorice, mii lei:

	Cifra Afaceri	Profit Operational <sup>2</sup>	Profit Net	CashFlow Operatiuni	Active	Numerar	Capital Propriu	Mkt. Cap.
<b>2014</b>	8,180	582	115	394	5,428	813	865	7,896
<b>2015</b>	9,993	1,608	889	471	8,253	3,008	1,920	8,108
<b>2016</b>	13,667	1,929	870	-1,768	10,446	2,355	3,100	21,418
<b>2017</b>	27,682	2,743	1,206	373	30,898	11,060	5,961	31,941
<b>2018</b>	47,891	1,319	4,408	3,397	59,069	13,048	14,001	55,530
<b>2019</b>	99,750	838	-2,631	8,502	88,462	20,824	12,372	112,717
<b>2020</b>	<b>108,617</b>	<b>4,313</b>	<b>52</b>	<b>8,099</b>	<b>99,915</b>	<b>24,861</b>	<b>27,575</b>	<b>157,586</b>
CAGR	54%	40%		66%	62%	77%	78%	65%
YoY	9%	415%		-5%	13%	19%	123%	40%

### Rate de creștere istorice, comparație cu indicele pieței

Rata Creștere / Anul	Venituri	Active	Capitaluri Proprii	Capitalizare Companie	Indicele BET-XT
<b>2015</b>	22.16%	52.04%	121.97%	2.68%	-3.88%
<b>2016</b>	36.77%	26.57%	61.46%	164.16%	3.05%
<b>2017</b>	102.55%	195.79%	92.29%	49.13%	15.18%
<b>2018</b>	73.00%	91.17%	134.88%	60.58%	-8%
<b>2019</b>	108.29%	49.76%	-11.63%	93.78%	31.86%
<b>2020</b>	<b>8.89%</b>	<b>12.95%</b>	<b>122.88%</b>	<b>20.63%</b>	<b>-3.91</b>
Medie	58.61%	71.38%	86.97%	65.16%	5,64%

<sup>2</sup> Vezi Anexa 1 pt definitie, mod de calcul si relevanta indicatorilor alternativi de performanta folositi in raport

Scrisoare de la CEO .....	4
Noua Structura a Grupului .....	12
Divizia de Tehnologie în 2020 .....	13
Dendrio .....	14
Elian .....	15
Softbinator .....	16
Divizia de Educație în 2020 .....	18
Bittnet Training .....	19
Equatorial .....	21
The e-Learning Company .....	22
Poziția Financiară & Cash Flow – elemente selectate .....	23
Situția Financiară Consolidată .....	23
Cash Flow Consolidat .....	24
Evaluarea altor companii similare .....	266
Buget Orientativ 2021 .....	26
Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanta .....	27
Situațiile financiare cu note (neauditate) .....	28

## Scrisoare de la CEO

2020 a fost un an aparte pentru companiile din întreaga lume. În ciuda acestui aspect, suntem recunoscători că pentru anul fiscal 2020 reluăm tradiția și afirmăm, din nou, că am avut cel mai bun an din istorie, obținând o performanță financiară solidă marcată printr-o creștere cu aproximativ 9% a veniturilor consolidate până la 108.6 milioane lei, o creștere cu 20% a marjei brute generate și o creștere de peste 5 ori a profitului operațional față de 2019 - de la 838 mii lei la 4.31 milioane lei. Profitul net consolidat al grupului a crescut cu aproape 2,7 milioane lei, redevenind pozitiv în 2020. 2019 este deci singurul an din istorie când acest indicator a avut o valoare negativă.

Într-un an în care cea mai mare parte o companiilor fie au fost sever afectate, oprind parțial sau total activitatea, fie au estimat cifre de afaceri în scădere cu 10-20%, Grupul nostru a realizat un cashflow operațional de peste 8 milioane lei, ca și în 2019, ceea ce, combinat cu accesul pe piața de capital, ne-a permis și să aplicăm sugestia lui Warren Buffet de a fi curajoși când ceilalți sunt temători. Prin urmare, în 2020 am realizat investiții noi în business-uri, în valoare de peste 10 milioane lei, ale căror efecte pozitive vom începe să le simțim începând cu anul 2021. În plus, ne-am întărit în același timp și poziția financiară. În 2020, am reușit astfel să ne consolidăm „fortăreața financiară” încheind anul cu aproape 25 milioane lei cash, față de 21 în anul trecut.

2020 marchează finalul unei decade în care compania a crescut de peste 50 de ori, devenind lider de piață pe majoritatea segmentelor pe care activează, dar și prima companie de IT listată la BVB. Începând cu anul 2020 acțiunile noastre sunt tranzacționate pe Piața Principală a bursei și facem parte din indici relevanți precum BET-XT. Săptămâna aceasta, FTSE Russel a anunțat includerea acțiunilor BNET [în doi indici globali](#) de acțiuni tip „micro-cap”.

Așa cum spunea Bill Gates, majoritatea oamenilor supraestimează ceea ce pot face într-un an dar subestimează ceea ce pot face în 10 ani. Privim astfel cu încredere către următoarea perioadă care va fi marcată de tranziția către o economie tot mai digitală, în care câștigătorii vor fi statele și organizațiile ce vor reuși să se reinventeze digital cât mai repede și cât mai mult posibil.

Din multe puncte de vedere, anul trecut a reprezentat un test de maturitate pentru echipa noastră, pentru management și în general, pentru planurile de a deveni un jucător regional de digitalizare pentru companiile antreprenoriale medii din CEE. Privind asupra ultimilor 10 ani, credem că am parcurs o călătorie extraordinară și mulțumim pe această cale celor care au fost alături de noi în tot acest timp - colegi, investitori, parteneri de afaceri și nu în ultimul rând clienți.

Așa cum podurile rutiere sunt supuse unor teste extreme de rezistență înainte de inaugurare, așa și anul 2020 a reprezentat o sumă de teste de rezistență pentru Grupul Bittnet și companiile membre. Cu bucurie vă transmit că am trecut cu bine aceste teste iar Grupul nostru este mai solid financiar și operațional și pregătit pentru un nou ciclu de creștere accelerată, adaptată la noua realitate de business, la noile provocări și oportunități de piață locale dar și internaționale. Avem o echipă de top management matură și experimentată care a trecut testul rezilienței din ultimii ani.

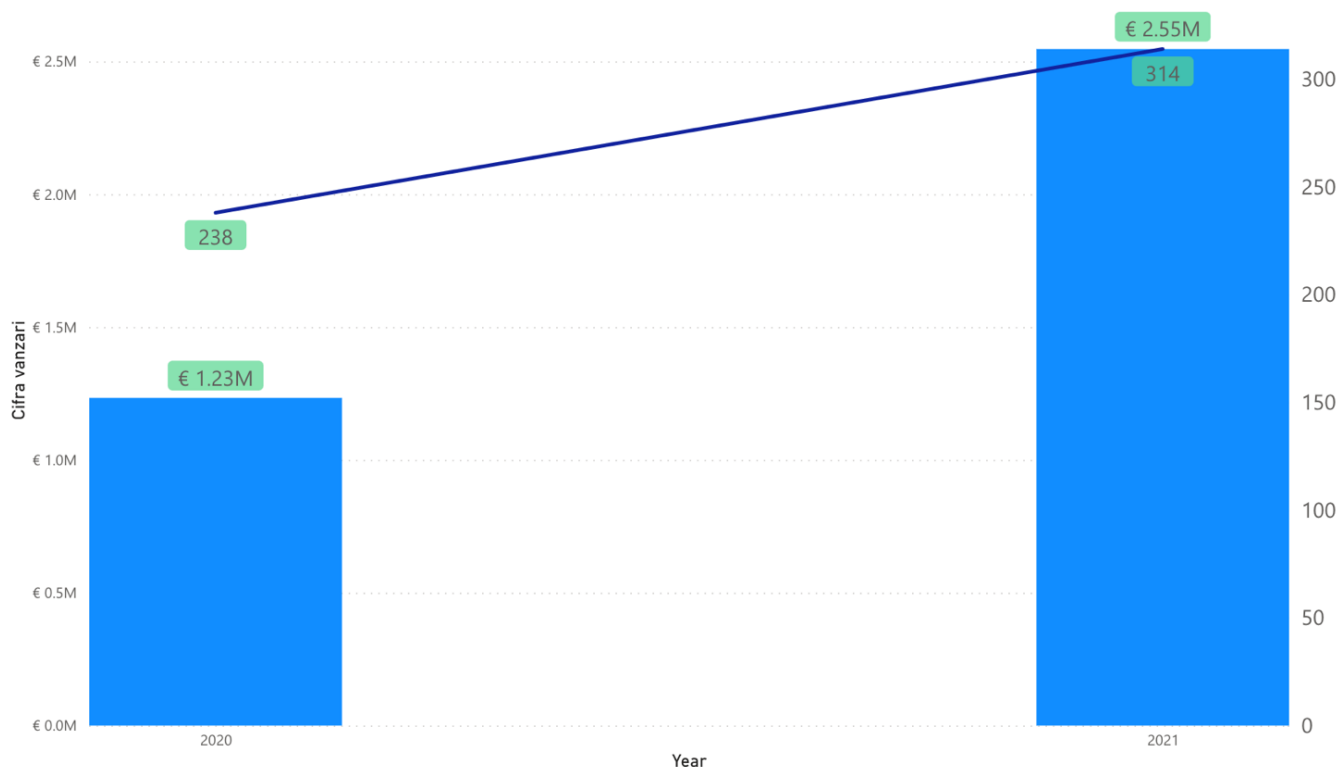
Din punct de vedere operațional, compania funcționează mai bine la noile dimensiuni și vom continua mereu îmbunătățirea tuturor aspectelor unde putem face diferențe, iar ca dovadă, stă faptul că în total am generat afaceri de aproape 140 milioane de lei în cursul acestui an dificil. O parte dintre acestea vor fi livrate din păcate abia în 2021, parțial din cauza întârzierilor de livrare generate de lockdowns pe lanțul internațional de

aprovizionare în cazul unor livrări de echipamente hardware, și parțial din cauza alegerilor din decembrie din țara noastră, care au generat întâzieri în finalizarea diverselor proceduri de achiziții.

Pe de altă parte, faptul că o parte dintre aceste proiecte nu au putut fi livrate în cursul anului 2020 face doar ca încrederea noastră în viitor să fie întărită – veniturile acestea urmând a se adăuga la cele ce urmează a fi generate în anul 2021. După cum se poate observa în graficul următor, anul a început în forță, vânzările generate în ianuarie 2021 fiind duble față de anul trecut, ceea ce ne motivează să intrăm cu ambiții mari în acest an.

Cifra vanzari and Numar OPPs (dupa Closed Date) by Year

● Cifra vanzari ● Numar OPPs (dupa Closed Date)



*Vânzările generate în ianuarie 2021 sunt duble fata de aceeași lună din anul trecut*

### Perspective de viitor

Privind către viitor, credem că urmează o perioadă de câțiva ani cu accelerarea fără precedent a proceselor digitale la nivelul întregii economii, fără evenimente politice majore, și suntem încrezători că vom înregistra în continuare creșteri semnificative ale veniturilor:

- **pentru divizia de educație**, întrucât angajații, pentru a răspunde mai bine nevoilor pieței, se află într-un proces continuu de reconversie profesională. În acest sens, programele și inițiativele aflate pe agenda noastră precum proiectul de reconversie națională CTRL+N sau platforma internațională DevOps Artisan au fost lansate anticipat iar astăzi, suntem mai bine poziționați să răspundem nevoilor din zona de dezvoltare a abilităților digitale.
- **pentru divizia de tehnologie**, deoarece organizațiile își continuă drumul către digitalizare, forțate de adaptarea la noul context cu finanțare provenind fie din resurse proprii fie din accesarea programelor guvernamentale susținute cu fonduri UE dedicate digitalizării. [Studiul Confidex pentru T4 2020](#),

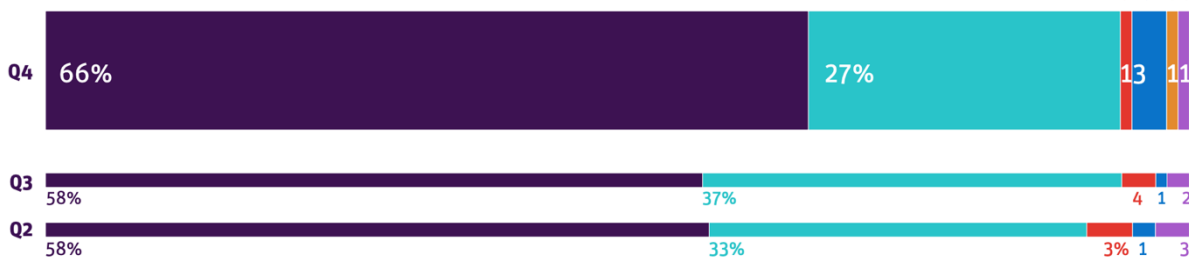
proaspăt publicat de Impetum Group, care a analizat peste 700 companii cu afaceri de peste 1 milion euro, arată o atenție sporită acordată digitalizării, investițiilor pentru creșterea productivității, dar și implementarea deja a telemuncii în proporție de 50% - în cazul a mai mult de jumătate dintre companii.

## Managerii sunt mai preocupați de creșterea productivității. Scăderea costurilor, pe un trend descendent

Care dintre următoarele afirmații e mai aproape de opinia dvs. cu privire la strategia companiei în următoarea perioadă?

ar trebui să creștem productivitatea, chiar dacă asta presupune investiții, pentru a putea fi mai competitivi pe piață

altceva  
ar trebui să creștem portofoliul de clienți, o nouă abordare a clienților  
ar trebui să investim în marketing (piețe, produse noi)  
ambele  
ar trebui să reducem costurile, pentru a putea supraviețui acestei perioade



IMPETUM GROUP

Inițiativele pornite în 2020 vor continua și în anii ce urmează într-un ritm cel puțin la fel de accelerat, datorită faptului că transformarea digitală este un proces continuu care aduce avantaje financiare și operaționale după fiecare etapă implementată. Astfel, companiile conștientizează că fiecare treaptă de maturitate digitală înseamnă o performanță financiară mai bună, posibilitatea de a obține eficiență și control operațional și un grad de satisfacție mai ridicat din partea clienților. De aceea, pe măsură ce rezultatele financiare ale clienților noștri se îmbunătățesc, estimăm că interesul acestora va continua să crească, la fel cu adopția de noi tehnologii. Suplimentar, măsurile adoptate de Guvern susțin direcția digitalizării ca pilon de relansare economică.

Anul 2020 a demonstrat cât de importante au devenit activele digitale pentru economiile noastre și modul în care rețelele și conectivitatea, datele, inteligența artificială precum și competențele digitale de bază și avansate susțin economiile și societățile noastre, permițând continuarea muncii, urmărirea răspândirii virusului și accelerarea căutării de medicamente și vaccinuri.

Așa cum arată [raportul Digital Challengers elaborat de McKinsey](#), regiunea CEE are un potențial suplimentar de creștere digitală, iar România are un rol considerabil în acest context. Suntem printre liderii regionali în ceea ce privește infrastructura digitală și accesibilitatea acesteia. Avem un ecosistem tehnologic vibrant, în care se regăsesc doi unicorni, o plajă mare de talente și un procent semnificativ de utilizatori ai serviciilor digitale.

Conform [indexului DESI](#) realizat de către UE încă din 2014, care măsoară gradul de digitalizare a companiilor și economiilor europene, România se clasează pe locul 26 din 28 de țări membre, ceea ce înseamnă că avem de parcurs un drum lung pentru a recupera decalajele față de media europeană. De aceea, am afirmat public în mai multe rânduri că ["infrastructura digitală" ar trebui să devină o prioritate națională pentru orice Guvern al României](#) pentru a sprijini relansarea economică și pentru a transforma România într-o putere economică

europă. Atât România cât și celelalte țări din regiunea CEE au un potențial deosebit de a reduce decalajele față de economiile avansate ale UE.

La nivelul Grupului Bittnet, am demarat o serie de inițiative care vizează atât dimensiunea capitalului uman cât și cea a integrării tehnologiei digitale de către companii (2 din cei 5 piloni măsurați de DESI):

- În data de 1 decembrie 2020 am lansat programul de reconversie profesională CTRL+N. Astăzi, la mai puțin de un an de la anunțul public legat de intenția de a dezvolta acest program și la mai puțin de trei luni de la lansarea oficială, suntem bucuroși să punem la dispoziție 30 de lecții oferite de 5 dintre trainerii noștri. Până în prezent, 82 de români s-au abonat la cursuri, unii dintre aceștia prin programul de burse lansat împreună cu partenerii noștri, alții finanțați de companiile lor sau chiar utilizând surse personale, înțelegând necesitatea de a învăța noi abilități și de a se pregăti pentru joburile de mâine. În urma campaniei de comunicare amplă desfășurată pentru acest proiect, ne așteptăm la o creștere constantă a studenților în cursul anului 2021.
- Am demarat, alături de parteneri majori de tehnologie precum Microsoft dar și alături de parteneri din mediul de afaceri cum ar fi Raiffeisen Bank, Banca Românească, Eximbank, ProCredit Bank programe pentru digitalizarea antreprenoriatului din România. Aceste demersuri au început în 2020 și vor continua sperăm noi, într-un mod accelerat - și în 2021. Un aspect extrem de important constă în alinierea acestor demersuri ale diviziei de tehnologie cu [Planul National de Redresare si Rezilienta](#) - respectiv programele de digitalizare pentru IMM-uri.

Un proiect extrem de important demarat în 2020, care va continua și în 2021, îl reprezintă regândirea proceselor de business și modelarea platformelor IT, pentru a le susține în funcție de călătoria de cumpărare a clienților noștri. Acest lucru a permis o analiză și o înțelegere mai atentă a modului în care aceștia cumpără, a etapelor pe care le parcurg în procesul de cumpărare și a motivelor care îi determina să lucreze cu un furnizor sau altul. În acest fel, devenim aliniați cu clienții noștri, creștem valoarea pe care o putem aduce la masă, reușind totodată să îmbunătățim parametrii de eficiență operațională (ratele de conversie de la prospecti la clienți și în final la clienți loiali și recurenți). Mai mult, aceasta ne permite să atragem într-o manieră mai structurată clienți noi în noua realitate de business ("low touch economy").

Țintim o creștere profitabilă, sustenabilă și accelerată și asta se poate obține prin focus pe segmentele de clienți unde deja avem o rată de câștig mare, corelată cu un procent de profitabilitate mai ridicat.

Preocuparea extinsă pentru reinventarea modelului de business la nivelul fiecărei organizații în parte, urmărind și adaptând modele de succes ale companiilor de tip SaaS (subscription based, Software as a Service) a condus la multiple schimbări în felul în care prospectăm noi clienți, în felul în care îi servim și ne asigurăm că le livrăm ceea ce își doresc iar în final, în felul prin care îi transformăm în clienți loiali și recurenți. Upgrade-ul platformelor IT pentru a urmări aceste procese a demarat în 2020 și va continua și în 2021.

Pornind de aici, schimbările se propagă către echipa de marketing în prioritățile și instrumentele adoptate dar și către echipa de business development sau chiar către apariția unor echipe noi și dedicate de customer succes.

O atenție sporită a fost îndreptată către atragerea și dezvoltarea capitalului uman activând într-un business de servicii în care valoarea capitalului uman este esențială pentru succesul pe termen mediu.

Pentru a susține aceste transformări și pentru a menține ADN-ul organizației, am regândit felul în care atragem, recrutăm și facem onboarding pentru noii colegi astfel încât să creștem gradul de apartenență la valorile de business în care credem. Începând cu anul 2021 demarăm o academie de management și leadership internă pe baza căreia, vom construi abilități cheie la nivelul întregii organizații oferind trasee de dezvoltare în carieră celor mai buni dintre colegii noștri.

**Creșterea prin M&A**

Dacă până acum am explicat despre evoluția organică a grupului și despre continuitatea unor planuri care vizează o mai bună organizare, în continuare doresc să aduc în atenția acționarilor activitatea de M&A care vine să sprijine planurile BNET de a deveni un jucător regional de digitalizare pentru companiile antreprenoriale medii din CEE.

Pe parcursul anului 2020 am alcătuit o echipă de consultanți externi cu care am demarat un proces sistematic de prospectare a posibilelor ținte de investiții iar cu ocazia AGA din 26.11.2020, acționarii au aprobat primele 4 tranzacții în companii românești cu potențial de creștere care completează oferta de transformare digitală a grupului. Până la publicarea acestui raport, am realizat deja 3 tranzacții semnificative pentru dezvoltarea grupului începând cu 2021:

- Achiziția aproape integrală a acțiunilor **Equatorial Gaming** astfel încât am ajuns la o proporție de 99% din companie, cu scopul de a integra total operațiunile în zona de Bittnet Education, odată cu validarea faptului că modelul este corect și că echipa împărtășește valorile noastre; Citiți mai multe [AICI](#).
- Intrarea în acționariatul companiei de servicii educaționale **"The eLearning Company"** – ceea ce a extins instantaneu și portofoliul de produse cu traininguri în format eLearning dar și cel de clienți, cărora le putem acum propune soluții mai complexe, bazate pe platforma UX1 și trainingurile noastre "core". Citiți mai multe [AICI](#).
- **Intrarea în acționariatul companiei "Softbinator"** – o companie românească de dezvoltare software ce a avut în ultimii ani o creștere anualizată chiar mai mare decât cea a Bittnet. Această arie importantă din peisajul de servicii IT&C lipsea până acum din portofoliul nostru, și considerăm că avem o șansă bună să demarăm cu dreptul această călătorie. Citiți mai multe [AICI](#).

Pe de altă parte, în octombrie 2020 am participat în plasamentul privat pentru acțiunile Safetech Innovations (simbol bursier SAFE) unde, datorită gradului mare de suprasubscriere, am putut plasa doar o sumă de aproximativ 300 mii lei. Până în acest moment, investiția noastră a adus randament de aproximativ 700%. Deși considerăm că domeniul de cybersecurity este unul relevant atât pentru activitatea noastră cât și pentru viitor, dimensiunea redusă a sumei plasate nu ne permite astăzi să tratăm această investiție altfel decât precum un plasament financiar în active lichide tranzacționabile.

Estimăm că și pe parcursul anului 2021 activitatea de M&A va fi una intensă astfel încât vom supune atenției investitorilor în cadrul adunărilor generale o serie de investiții atât în companii românești dar și în companii din UE, în linie cu planurile de expansiune internațională comunicate anterior.

Reafirmăm credința că accelerarea digitalizării companiilor antreprenoriale este motorul dezvoltării economiei din Europa Centrală și de Est și ne dorim să avem un rol determinant în acest proces. De aceea, ne-am asumat public la evenimentul de trecere pe Piața Principală a BVB intenția de a atinge o valoare a cifrei de afaceri a grupului BNET de 100 milioane EUR în următorii 4 ani.



**2020 pe Piața de Capital**

Din punct de vedere al parcursului pe piața de capital, evenimentul major din 2020 îl reprezintă trecerea pe Piața Principală, în data de 3 iunie, marcând astfel începutul unei noi etape de dezvoltare pentru grupul nostru. După prima luna de tranzacționare, am constatat o dublare a lichidității zilnice față de piața AeRO, dar și apariția a 3 fonduri deschise de investiții în acționariat, alături de alte 3 companii de investiții.

Lichiditatea crescută a acțiunilor BNET a făcut ca, la numai 3 luni după promovarea pe Piața Principală a BVB, acțiunile grupului nostru să fie incluse în mai mulți indici: BET-XT, BET-XT-TR, BET-BK, precum și în „coșul” extins al principalului index BET - BETPlus. Includerea a fost făcută de către Comisia Indicilor BVB începând cu data de 21.09.2020. Suplimentar, începând cu luna martie 2021, conform anunțului făcut de FTSE Russel în 22 februarie, acțiunile BNET sunt incluse și în doi indici globali: FTSE Global Micro Cap și FTSE Total-Cap.

În 2020, valoarea medie zilnică a tranzacțiilor cu acțiunile BNET s-a ridicat la aproximativ 224 mii lei per ședința de tranzacționare, în creștere cu 25% față de 2019. Valoarea totală a tranzacțiilor a însumat 56 milioane lei pentru un volum de aproape 63 milioane acțiuni BNET, ceea ce reprezintă 27% din totalul acțiunilor înregistrate la 31 decembrie (și 39% din freefloat). Ca și la începutul drumului pe piața AeRO, volumul exprimat ca număr de tranzacții pictează o imagine suplimentară a lichidității și interesului investitorilor: tranzacțiile cu acțiuni BNET au reprezentat 3,6% din numărul total de tranzacții de pe Piața Reglementată.

Capitalizarea BNET s-a apreciat cu 22% pe perioada anului 2020, iar pentru investitorii care au participat la majorarea de capital din martie-aprilie 2020, randamentul a fost de 40%. **Este al cincilea an consecutiv în care investiția în acțiuni BNET depășește cu mult investiția în indicele pieței.** La nivel cumulat, din 2015 până în prezent, nu există nicio altă investiție pe BVB, mai profitabilă decât BNET. La finalul anului 2020, compania avea peste 2.500 acționari și o capitalizare bursieră de 159 milioane lei.

Pe parcursul anului 2020 am continuat să derulăm operațiuni de piață la fel ca în anii precedenți, atât prin capitalizarea resurselor existente cât și prin atragere de fonduri prin majorări de capital:

- Majorare capital aporturi (februarie - martie 2020) – am atras 9 milioane lei prin mecanismele pieței de capital, reprezentând o subscriere integrală, în plin context de criză pe bursele internaționale. Capitalul a fost utilizat pentru investiții de tip M&A și întărirea poziției financiare a companiei. Mulțumim investitorilor care ne-au acordat încrederea lor în acea perioadă și le dorim să prospere alături de noi pe termen lung.
- Majorare capital cu 7 acțiuni gratuite pentru fiecare 10 acțiuni deținute (iulie 2020).
- Majorare capital cu 1:10 acțiuni trezorerie și distribuție de numerar către acționarii care au optat „pentru” (iulie - decembrie 2020).

Cunoașteți deja preocuparea noastră pentru îmbunătățirea relației cu investitorii și angajamentul de a seta noi standarde în piața de capital privind accesul la informație și gradul de transparentă cu care alegem să ne derulăm activitatea. De aceea, ne-am propus să devenim cel mai digital emitent de pe piața de capital și în linie cu principiile Directivei Europene privind Drepturile Acționarilor, dar și bazându-ne pe principiile noastre de transparentă și deschidere față de acționari. În acest sens, în 2020:

- am îmbunătățit constant website-ul destinat investitorilor, care conține mult mai multe resurse decât sunt publicate pe site-ul bvb.ro dedicat acțiunilor noastre. Dacă nu ați reușit până acum, vă invităm să îl vizitați aici: <https://investors.bittnet.ro>;

- am făcut eforturi susținute pentru a crește numărul de abonați la newsletter prin campanii de informare. Dacă nu primiți deja newsletterul nostru, vă invităm să vă abonați: <https://investors.bittnet.ro/ro/abonare-newsletter/>
- am dedicat timp și resurse canalelor de social media și grupurilor dedicate de investitori unde am încercat să adresăm toate întrebările primite;
- am organizat informația prezentată în rapoartele trimestriale și anuale astfel încât să fie mai ușor navigabilă, la care am adăugat infocharturi pentru a fi mai ușor de reținut;
- am activat mecanismele de analiză a traficului web oferite de Google pentru a înțelege mai bine ce pagini web sunt mai relevante pentru cei care citesc rapoartele noastre financiare și am decis să ne concentrăm pe dezvoltarea mai amplă a acestui conținut;
- am organizat cu succes, în format live virtual, Adunările Generale de pe parcursul anului cât și evenimentele destinate investitorilor și analiștilor. În mod particular la AGA din 26.11.2020 am pus la dispoziția investitorilor o aplicație de vot electronic în parteneriat cu eVote și am consemnat AGA la care au participat cei mai mulți acționari, peste 240, un nou maxim înregistrat de BNET;
- am continuat, chiar în contextual pandemiei, cu evenimentul nostru de referință – Ziua Investitorului Bittnet, unde am adresat toate întrebările primite de la investitori;
- am participat în roadshowuri internaționale unde au fost prezenți investitori instituționali din întreaga lume, interesați de a explora oportunitatea de a investi în singura compania de IT listată pe Piața Principală a BVB;
- am lansat două unelte pentru acționari pe care le considerăm a fi foarte relevante în a înțelege mai bine funcționarea grupului nostru, dar și oportunitatea de investiție, și de ce este valoroasă investiția pe termen lung:
  - o **Modelatorul de rezultate financiare:** investitorii interesați pot verifica ce efect ar avea asupra rezultatelor financiare ale grupului nostru diverse ipoteze despre creștere / stagnare / scădere a veniturilor sau cheltuielilor. Unealta este disponibilă online la adresa: <https://investors.bittnet.ro/ro/modelare;>
  - o **Modelatorul de randament al investiției:** investitorii pot testa randamentul istoric al acțiunilor Bittnet, între orice moment dintre aprilie 2015 și prezent, putând observa singuri cum ar fi evoluat o investiție în orice moment. Acesta este disponibil la adresa: <https://investors.bittnet.ro/ro/calculator-investitie/>

**2021 pe piața de capital**

Am demarat anul acesta cu o operațiune de majorare de capital cu discount pentru investitori. Etapa 1 de subscriere a durat 30 zile și s-a terminat ieri. În această perioadă am înregistrat subscrieri în valoare de 10,2 milioane lei (95% din total). Urmează un plasament privat pentru a vinde și restul de 819.408 acțiuni, și apoi, tranzacționarea drepturilor de alocare BNETRo9, până la finalizarea procedurilor de înregistrare a majorării de capital la Registrul Comerțului, ASF și Depozitarul Central.

Următoarea operațiune vizată este o ofertă publică de acțiuni preferențiale, conform aprobării primite de la acționari în Adunarea Generală din noiembrie 2020. Astfel, investitorii în aceste acțiuni vor primi un dividend preferențial de 5 până la 10 bani pe acțiune, fără a avea drept de vot. Sumele atrase prin această operațiune vor fi destinate răscumpărării anticipate a obligațiunilor emise de companie, astfel încât sumele plătite anterior ca dobânzi să fie disponibile pentru a fi distribuite acționarilor preferențiali. Compania își va reduce astfel gradul de îndatorare și cheltuielile financiare, înregistrând în viitor profit brut mai aproape de a fi egal cu profitul operațional.

Capitalurile atrase în cele două operațiuni, vor putea fi alocate și obiectivului de reducere a gradului de îndatorare tinând cont și de necesarul de cash pentru operațiunile de M&A din perioada imediat următoare și în condițiile continuării generării de cash-flow pozitiv din activitatea operațională.

Ca și în anii anteriori, vom propune acționarilor distribuirea de acțiuni gratuite, estimăm într-o proporție de 7 acțiuni gratuite la 10 acțiuni deținute. Detaliile legate de procedură, precum și proporția de alocare, vor fi anunțate în convocatorul pentru Adunarea Generală a Acționarilor programată pentru 27 aprilie 2021, care va fi din nou desfășurată complet digital, cu ajutorul soluției eVote.

Cu operațiunea de majorare de capital în curs de desfășurare, asociată cu emisiunea de acțiuni preferențiale, vom avea o bază financiară a companiei semnificativ consolidată, mult mai potrivită pentru scara de business la care am ajuns, recompensând direct investitorii pentru încredere într-un mod mai atractiv pentru aceștia din punct de vedere fiscal și reprezentând mai bine potențialul global de rentabilitate al companiei.

În concluzie, închidem anul 2020 mulțumiți de rezultatele generate la nivel de grup în contextul unei volatilități ridicate și imprevizibilități generale. Rezultatele obținute în ianuarie 2021, duble față de cele înregistrate în ianuarie 2020, ne dau încredere că vom continua și în acest an creșterea puternică accelerată cu care i-am obișnuit până acum pe toți investitorii noștri. Pentru 2021, obiectivul nostru pentru cifra de afaceri este de peste 150 milioane de lei, ceea ce va genera o triplare a profitului operațional. Prezentul document include în premieră bugetul orientativ pentru anul 2021.

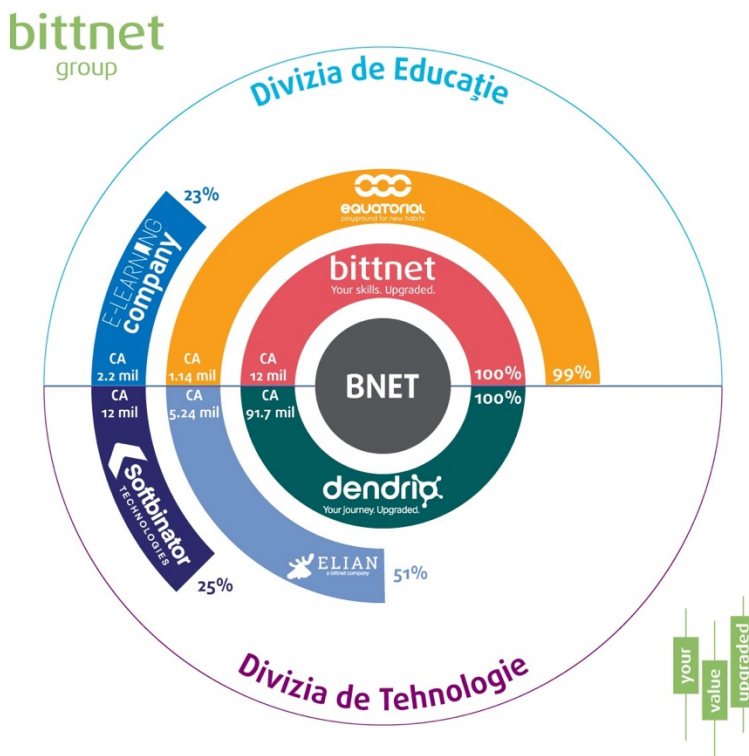
Vă invităm să citiți în detaliu despre rezultatele Grupului nostru în următoarele pagini sau secțiuni, dacă parcurgeți o versiune digitală a raportului nostru financiar. Ca întotdeauna, rămânem deschiși să primim feedback-ul vostru sau să răspundem la orice întrebări, la adresa de email: [investors@bittnet.com](mailto:investors@bittnet.com).

Mihai Logofătu,  
Cofondator și CEO Bittnet Group

## Noua Structura a Grupului

În cursul anului 2020 și începutul anului 2021 am negociat și implementat 3 noi investiții de tip M&A. Astfel, actuala structură a grupului conține 6 companii:

- Bittnet Systems SA** (CUI 21181848): firma mama a grupului, listată la BVB. Derulează activitatea de holding plus activitatea de Training IT, fiind liderul incontestabil al acestei piețe în România. Venituri în 2020: **12 milioane lei**.
- Equatorial Gaming SA** (CUI 30582237): deținută în prezent în proporție de 99% de către Bittnet Systems SA, este o companie de game-based learning, care oferă training de softskills pentru industria de IT, atât în formă clasică dar și gamificat. Veniturile în 2020, în valoare de **1,14 milioane lei**, nu sunt incluse în consolidare deoarece, pe parcursul anului 2020, pachetul de acțiuni în companie a variat de la 25% la 45% și până la 99%.
- The eLearning company SA** (CUI 30760571): deținută în proporție de 23% de către Bittnet Systems SA, este o companie antreprenorială ce oferă cursuri în format eLearning pentru companii. Fondată în 2012, a înregistrat în 2020 o dublare a veniturilor până la **2,2 milioane lei**. Cifrele pentru anul 2020 nu sunt incluse în consolidare în niciun fel.
- Dendrio Solutions SRL** (CUI 11973883): singurul integrator multi-cloud în România, partener certificat la cele mai înalte standarde de către Cisco, Microsoft, Google, Amazon Web Services, dar și mulți alți vendori, este compania ce reunește activitățile de integrare IT&C provenite de la Bittnet, Gecad Net și Crescendo. Venituri în 2020: **91,7 milioane lei**.
- Elian Solutions SRL** (CUI: 23037351): partener certificat Gold de către Microsoft pentru soluții de tip ERP, companie fondată în 2008 și deținută de Bittnet Systems SA în proporție de 51%, Venituri în 2020: **5,24 milioane lei**.
- Softbinator Technologies SA** (CUI: 38043696): o companie de product development, specializată în designul, dezvoltarea și lansarea pe piață de produse software cu precădere în domeniile Fintech, MedTech/HealthTech și EdTech pentru clienți din Europa, America de Nord și Asia, în care grupul Bittnet a devenit acționar în decembrie 2020. Softbinator a avut o rată de creștere de 100% în ultimii ani, a înregistrat în 2020 venituri de **12 milioane lei**. Cifrele pentru anul 2020 nu sunt incluse în consolidare în niciun fel.



## Divizia de Tehnologie în 2020

	31-Dec-20	31-Dec-19	Evolutie
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>96,575,966</b>	<b>86,919,239</b>	<b>11.11%</b>
Venituri din prestarea de servicii	19,273,343	14,290,146	34.87%
Vânzarea de mărfuri	77,302,623	72,629,092	6.43%
<b>Costul vânzărilor</b>	<b>(82,821,810)</b>	<b>(76,576,645)</b>	<b>8.16%</b>
Costul vânzării mărfuri/materiale	(68,431,366)	(64,551,308)	6.01%
Servicii cloud	(5,178,219)	(1,863,093)	177.94%
Resurse Umane	(9,212,225)	(10,162,244)	-9.35%
<b>Marja bruta</b>	<b>13,754,155</b>	<b>10,342,594</b>	<b>32.99%</b>
<b>Alte venituri</b>	<b>147,984</b>	<b>153,919</b>	<b>-3.86%</b>
<b>Cheltuieli de vânzare/distribuție,</b>	<b>(5,256,621)</b>	<b>(4,510,037)</b>	<b>16.55%</b>
Resurse Umane	(4,690,387)	(3,936,580)	19.15%
Publicitate	(566,234)	(573,457)	-1.26%
<b>Cheltuieli administrative, dintre care</b>	<b>(5,778,445)</b>	<b>(7,482,289)</b>	<b>-22.77%</b>
Resurse Umane	(3,335,510)	(4,024,156)	-17.11%
Amortizare	(1,328,914)	(1,183,277)	12.31%
Alte servicii terți	(551,355)	(686,032)	-19.63%
<b>Profit Operațional (EBIT)</b>	<b>2,867,073</b>	<b>-1,495,813</b>	

În timp ce pandemia a introdus un adevărat șoc sistemic în toate economiile lumii, acest șoc a fost resimțit semnificativ diferit de la industrie la industrie și de la companie la companie. În acest context dificil abilitatea companiilor de a adopta tehnologia a făcut, în multe cazuri, diferența dintre companiile care au reușit să depășească cu bine momentele dificile și cele care au fost nevoite să își reducă și chiar să își închidă activitatea.

Conform celui mai recent studiu al McKinsey, "[Digital Challengers in the next normal](#)" - la nivelul întregii zone a Europei Centrale și de Est (CEE) s-a remarcat o accelerare a vitezei de creștere a economiilor digitale. Practic, 78% din creșterea înregistrată în 2019 a fost realizată în 2020 în primele 5 luni.

Deși în cele mai multe situații măsurile luate de către companii au fost îndreptate spre rezolvarea unor probleme punctuale pe termen scurt (migrarea forței de muncă online, rezolvarea accesului la sisteme și date, securizarea platformelor) – pe principiul urgenței și fără a planifica bugete adecvate – ne așteptăm ca anul 2021 să marcheze o consolidare a acestor sisteme/platforme/canale de comunicare online.

S-a remarcat și un trend semnificativ de digitalizare a serviciilor către consumatori – conform aceluiași studiu la nivel CEE - aproape 12 milioane de noi utilizatori au accesat servicii online (banking, e-commerce, servicii publice); mulți dintre acești noi utilizatori au început să acceseze servicii prin intermediul platformelor online pentru prima dată, iar 70% dintre aceștia intenționează să le utilizeze în continuare. Această schimbare are și o dimensiune culturală (profundă) – segmentul cu cea mai mare creștere a utilizării serviciilor online este cel al populației de peste 65 de ani.

Pe parcursul anului 2020 s-au făcut simțite câteva direcții ce au influențat evoluția diviziei de tehnologie a grupului Bittnet și care își vor face simțită prezența și în anii următori:

- Companiile care au o strategie clară de dezvoltare/transformare digitală sunt primele care depășesc faza de criză și încep să strângă beneficii pe termen scurt și mediu;

- S-a creat o presiune suplimentară pe companiile din segmentul IMM care investesc semnificativ mai puțin în zona digitală; coroborat cu programele de finanțare anunțate de către guvern și Uniunea Europeană credem că acest segment va intra într-o dinamică semnificativ ascendentă pe parcursul următorilor ani (trend început încă de la finalul anului 2020);
- Potențialul pentru servicii de tehnologie rămâne semnificativ în România – conform indicelui DESI, noi situându-ne la baza clasamentului în ceea ce înseamnă adopția și integrarea tehnologiei. Programele de finanțare și presiunea pentru creșterea competitivității pot crea reale premise pentru o creștere accelerată a sectorului de IT Românesc.

În contextul unei contracții economice la nivel național de [3,9%](#) în 2020, divizia de tehnologie a grupului Bittnet a înregistrat o creștere a veniturilor de peste 11%, o creștere a marjei brute cu 33% și o majorare cu peste 4 milioane a profitului operațional (de la minus 1.5 milioane lei la plus 2.5 milioane lei). De asemenea atât Dendrio Solutions cât și Elian Solutions au înregistrat creșteri semnificative ale numărului de proiecte derulate și livrate în cursul anului 2020.

## Dendrio

Anul 2020 a fost în continuare un an de creștere pentru Dendrio Solutions (peste 10% atât ca venituri cât și ca marja brută, generând o creștere de peste 3 ori a profitului operațional) însă putem spune că dinamica afacerii a fost diferită față de anii anteriori:

- Criza sanitară globală a condus la afectarea semnificativă a producției și a lanțurilor de distribuție de echipamente hardware – la finalul anului principalii parteneri producători de echipamente hardware având unități de producție închise sau cu producția diminuată. Acest lucru a condus la imposibilitatea Dendrio de a livra anumite proiecte în cursul anului 2020 - contracte în valoare de aproape 5 milioane lei și generând o profitabilitate suplimentară de peste 800 mii lei urmând a fi livrate în cursul anului 2021.
- Acest efect a fost amplificat și de derularea alegerilor parlamentare la finalul anului, care au condus la întârzierea semnării anumitor contracte din spațiul public, respectiv la întârzieri în derularea contractelor. Un astfel de proiect semnificativ, în valoare de 22 milioane lei, ce a fost atribuit Dendrio în noiembrie 2020, a fost semnat în forma finală abia în ianuarie 2021.
- Chiar și în acest context global și local complicat, trimestrul 4 a rămas în continuare cel mai puternic trimestru al companiei, fără însă a intra în sezonabilitatea ultimilor ani.

Din perspectiva **proiectelor de integrare** Dendrio:

- Am reușit livrarea unui număr cu 20% mai mare de proiecte, în condiții excepționale, de restricție de deplasare și de diminuare a resurselor ca urmare a procedurilor de carantină.
- Volumul mai mare de proiecte a condus și la o încărcare semnificativ mai mare în întreaga echipă, fapt ce a condus la o creștere a profitabilității operaționale;
- Au fost livrate proiecte semnificative în infrastructura de comunicații la nivel național;
- Am început implementarea primului proiect de tip Application Centric Infrastructure bazat pe concepte avansate de Software Defined Network;
- Am continuat extinderea colaborării cu operatorii de telecomunicații – direcție ce credem că va continua să se dezvolte și în anii care urmează;
- În cursul anului 2020 am finalizat două proiecte cu livrare de servicii la nivel regional și am câștigat un al treilea astfel de proiect care urmează – datorită restricțiilor de călătorie internaționale – să intre în implementare în cursul anului 2021.

### Parteneriate strategice

Am demarat, alături de parteneri majori de tehnologie precum Microsoft dar și alături de parteneri din mediul de afaceri cum ar fi Raiffeisen Bank, Banca Românească, Eximbank, ProCredit Bank, programe pentru digitalizarea antreprenoriatului din România. Aceste demersuri au început în 2020 și vor continua, sperăm noi, într-un mod accelerat - și în 2021. Un aspect extrem de important constă în alinierea acestor demersuri ale diviziei de tehnologie cu [Planul National de Redresare si Rezilienta](#) - respectiv programele de digitalizare pentru IMM-uri.

Deși suntem la începutul anului 2021 putem spune că interesul companiilor de tip IMM pentru aceste programe de digitalizare finanțate împreună cu Uniunea Europeană este semnificativ: peste 200 de astfel de companii au interacționat deja cu acest ecosistem în care finanțarea vine să susțină nevoia companiilor de a-și crește productivitatea prin intermediul tehnologiei.

### Subscription economy = the new old economy

Credem că în anul 2020 inclusiv piața din România a făcut un salt semnificativ în direcția adoptării tehnologiei ca factor important, atât pentru asigurarea continuității afacerilor cât și pentru asigurarea creșterilor viitoare. Utilizarea tehnologiei pe principii agile, din cloud, sub formă de serviciu, devine un fapt. Pe parcursul celei de-a doua jumătăți a anului 2020 am livrat peste 20 de astfel de workshopuri de adopție de tehnologie iar începând cu anul 2021, am creat o echipă dedicată pentru Customer Success, la nivelul întregii companii.

## Elian

Anul 2020 a fost un an de creștere/reorganizare pentru Elian și, uitând-ne la cifre, putem spune că a fost cel mai bun an din istoria companiei. Elian a generat cu 12% mai mult business, dar cu 44% mai multă marjă brută față de anul anterior. Raportând-ne la 2019 și luând în considerare cele 3 linii de business pe care compania le are, cifrele arată în felul următor:

1. **Servicii de implementare:** 53% creștere prin consolidarea echipei cu resurse de tip senior. Ca urmare, am livrat servicii de implementare mai rapid și la un standard de calitate mai bun. Este primul an în care volumul de facturare din servicii (acolo unde compania are cea mai mare margine) este comparativ cu vânzarea din licențe. Până în 2019 capul tractor în business a fost vânzarea de licențe. Echilibrarea celor două linii de business, marchează trecerea către implementări mari la companii cu business complex, în diverse arii de activitate: servicii publice, producție agricolă, producție textilă, producție de cabluri, retail, distribuție.
2. **Licențe:** per total cifra avem o scădere de 8%, dar cu reconfigurarea ponderii între vânzarea de licențe on cloud versus vânzarea de licențe on premises. Dacă în 2019 ponderea la vânzarea on premises era de 76% versus 24% la vânzare on cloud, în 2020 avem o creștere cu 10% pentru cloud, cifrele finale arătând astfel: 66% licențiere *on prem*, 34% licențiere on cloud. Cum licențierea *on prem* este o vânzare one time, iar la licențierea on cloud vânzarea este *recurentă*, pe termen mediu și lung păstrarea volumului de licențiere cu recalibrarea ponderilor între licențierea *on prem* și licențierea on cloud, înseamnă de fapt creștere de business recurent, urmând astfel direcția de business agreată prin parteneriatul cu Microsoft.
3. **Servicii de suport pentru clienții existenți în portofoliu:** cifra este comparabilă cu cea din 2019, dar în următoarele condiții de piață:
  - a. În condiții de pandemie/COVID-19, majoritatea clienților a fost în zona de cost cutting pentru serviciile recurente.



- b. În activitatea de suport curent pentru clienții din portofoliu, partea de cost cutting s-a reflectat în contractele de timp *time&material*. Pentru contractele de suport cu număr de ore incluse lunar am avut o creștere prin trecerea implementărilor finalizate în suport, compensând astfel diminuarea de activitate din contractele de tip *time&material*.

**Concluzionând, la fel ca la vânzarea de licențe, diminuarea sau în acest caz stagnarea în cifre înseamnă de fapt creștere în zona de business recurent.**

La nivel de proiecte, anul 2020 a marcat închiderea unor proiecte mari, complexe din punct de vedere de business și implicit implementare, acoperind toate fluxurile operaționale: putem menționa aici grupul de firme Impetum Group, Ivatherm, Pandora, Chopstix, Supercom, RDF, RC Europe, companii care vor trece în suport în primul trimestru al acestui an. Ce este de punctat în implementările anului 2020 este că, acestea ne-au ajutat să ne consolidăm verticalele de soluție ERP pentru business-ul de producție agricolă, producție textilă și retail, dar și să construim/consolidăm un portofoliu de produse Elian sub licență proprie: discutăm aici de add-onul de retail, servicii imobiliare, aplicația de ClockIn-ClockOut pentru urmărirea activităților de producție în hala de producție și nu în ultimul rând, de localizarea sistemului.

În ceea ce privește echipa, anul 2020 a venit cu 3 mari provocări:

- pregătirea proiectelor în condiții de work-from-home,
- numirea a 2 noi team leaderi pentru echipele de dezvoltare/respectiv implementare și
- integrarea noilor resurse în echipe.

Echipele au crescut astfel: 2 resurse la dezvoltare, 3 resurse la implementare și o resursă la suport. A fost un proces continuu de reconfigurare a procedurilor de lucru interne, a metodologiei de implementare și a etapelor pe care o resursa nouă le parcurge pentru a se putea integra în echipă, putând spune că la final de 2020 și început de 2021, aceste etape au fost parcurse complet, sunt stabile organizațional și funcționale 100%, dându-ne posibilitatea să ne concentrăm eforturile pe dezvoltarea de business recurent, drum început în 2018 și consolidat în 2019.

## Softbinator

Anul 2020 a adus din nou o **dublare a cifrei de afaceri** a companiei (de la 6 milioane lei la peste 12 milioane lei), situație care se repetă an de an din 2017. Creșterea a rezultat din vânzarea serviciilor aproape exclusiv în afara țării, cu precădere în SUA și Israel – două dintre cele mai puternice huburi de tehnologie. Dacă în anii anteriori s-a livrat către clienți din SUA, Israel, în ultimul an, pe lângă consolidarea puternică în aceste piețe (creștere cu peste 50% față de anul trecut a vânzărilor din fiecare țară), compania a atras clienți din regiuni noi – ASIA – Singapore, Marea Britanie și Germania.

În ceea ce privește industriile pentru care compania este implicată în dezvoltarea de produse, Softbinator Technologies a continuat să livreze soluții web și mobile pentru digitalizarea procesului de educație, lifestyle/domeniul medical și sănătate, e-payments, comerț electronic, online gaming și a bifat **în 2020 arii neexplorate în anii precedenți** prin **digital banking (inclusiv crypto), Internet of Things (IoT), Automotive** și a explorat o nouă verticală în expertiza de e-commerce: **marketplace-uri**. Pentru companie a fost cu siguranță anul blockchain și al creșterii de know-how în soluții bazate pe inteligență artificială, continuând astfel direcția din ultimii ani de a sta foarte aproape de zonele cu potențial ridicat și în care se poate inova accelerat. Această strategie de a aborda doar clienți care sunt dependenți de software și livrează la rândul lor tehnologie



utilizatorilor finali ca model de business, nu doar că a dus la menținerea unei poziții sigure de creștere accelerată, dar a împins compania în afara riscului de a fi afectată de efectele negative ale pandemiei.

Tot în 2020, Softbinator Technologies a întărit misiunea companiei – „We build tech for humanity” (Construim tehnologie pentru oameni) prin aportul adus într-o rundă de investiție în platforma de lifestyle Yummdiet, condusă de fondul local Simple Capital.

Referitor la expertiza tehnică, pe lângă consolidarea și migrarea constantă către ultimele versiuni stabile ale stack-urilor tehnologice deja utilizate în ultimii ani (**Java, .NET/C#, PHP, NodeJS, Python, React, Angular, MySQL, SQL Server, Oracle, MongoDB, NodeJS, Kotlin, Swift, ReactNative**), au fost adăugate noi limbaje, tehnologii și abordări arhitecturale în matricea de skill-uri ale echipelor in-house.

Câteva mențiuni în această direcție ar fi:

- **Flutter** (o alternativă lansată de Google, deja matură și cu o adopție ridicată pentru dezvoltarea de soluții mobile cross-platform).
- **Golang** (limbaj modern devenit recent foarte popular pe viteza cu care se pot dezvolta serviciile/microserviciile web).
- **Solidity** și **Python** pentru blockchain/crypto (creare de soluții bazate pe smart contracts folosind Ethereum, soluții scalabile care să deservească în timp real exchange-uri de cryptomonedă).
- **IoT** (arhitecturi fault-tolerante, comunicarea în real timp cu WebRTC).

Softbinator Technologies continuă astfel să fie atât un vendor versatil pentru dezvoltarea de soluții bazate pe resurse cutting-edge, cât și o destinație atractivă pentru dezvoltatorii dornici să lucreze cu cele mai noi tehnologii folosite în web, mobile, blockchain și IoT. Know-how-ul solid în aceste topicuri a dus, dincolo de soluțiile dezvoltate, la livrarea de cursuri și **traininguri pentru alte companii din industrie, alături de divizia de educație a Grupului Bittnet.**

În 2020, deși a fost un an al lucrătorului la distanță, fapt ce a îngreunat procesul de atragere de talent, compania a reușit să mențină o rată de retenție ridicată și să își dubleze numărul total de angajați și colaboratori, **de la 37 la 76**. Tot anul trecut, ca urmare a interesului ridicat al absolvenților și studenților în an terminal, s-au suplimentat locurile în programul de internship, fiind cel mai mare volum al ultimilor ani.

**S-a extins relația cu mediul academic și comunitățile de programatori:**

- 13 angajați au participat ca experți din domeniu alături de profesorii titulari la laboratoare și cursuri ale facultăților de profil din București și Constanța în cele două semestre.
- Partener și sponsor pentru cel mai mare program de antreprenoriat pentru studenți – Innovation Labs.
- Sponsor pentru al treilea an consecutiv în cadrul competiției „Bursele ANIS” pentru profesori inovatori din facultăți cu premiul pentru cel mai bun curs pentru dezvoltarea cunoștințelor în tehnologie medicală.
- Cu sprijinul companiei și al altor sponsori, ONG-ul Asociația Softbinator a continuat să organizeze evenimente pentru programatori, ajungând în 2020 la peste 140 de meetupuri și peste 300 de speakeri unici.

În ceea ce privește distincțiile obținute, Softbinator Technologies a primit din partea Senatului Universității din București, premiul de „**Angajatorul anului 2020**” și a fost recunoscută pentru activitatea intensă în folosul industriei IT de către ANIS (Asociația Patronală a Industriei de Software și Servicii) cu titlul de „**Membru ANIS al anului**”. Tot în 2020, compania este apreciată pe cea mai urmărită platformă destinată angajaților din România – **Undelucram.ro** – ca **angajator de top, locul 4** atât în clasamentul general, cât și în clasamentul pentru IT – fiind, de altfel, **cea mai apreciată companie 100% românească din top**.

## Divizia de Educație în 2020

	31/Dec/20	31/Dec/19	Evolutie
<b>Venituri din contracte cu clienții</b>	<b>12,040,619</b>	<b>12,830,590</b>	<b>-6.2%</b>
<b>Costul vânzărilor</b>	<b>(4,799,648)</b>	<b>5,618,785</b>	<b>-14.6%</b>
Costul vânzării mărfuri/materiale	(878,855)	(967,339)	-9.1%
Resurse Umane	(3,920,793)	(4,651,446)	-15.7%
<b>Marja bruta</b>	<b>7,240,971</b>	<b>7,211,805</b>	<b>0.4%</b>
<b>Alte venituri</b>	<b>301,070</b>	<b>503,815</b>	<b>-40.2%</b>
<b>Cheltuieli de vânzare/distribuție</b>	<b>(2,709,403)</b>	<b>(1,909,224)</b>	<b>41.9%</b>
Resurse Umane	(2,135,742)	(1,532,266)	39%
Publicitate	(573,661)	(376,958)	52%
<b>Cheltuieli administrative</b>	<b>(2,853,647)</b>	<b>(3,472,371)</b>	<b>-17.8%</b>
<b>Dintre care:</b>			
Resurse Umane	(1,232,384)	(1,132,317)	8.8%
Cheltuieli de deplasare si transport	(7,476)	(41,327)	-81.9%
Amortizare	(665,063)	(1,105,193)	-39.8%
Alte servicii terți	(406,643)	(433,483)	-6.2%
Ajustări creanțe	(112,459)	75,482	-249.0%
Diverse	(235,170)	(489,880)	-52.0%
<b>Profit Operațional (EBIT)</b>	<b>1,978,991</b>	<b>2,334,025</b>	<b>-15.2%</b>

Divizia de Educație a avut un 2020 marcat de impactul reducerilor sau înghețării de bugete de training de la o mare parte din clienții noștri tradiționali. Impactul acestor reduceri s-a resimțit diferit în cele două companii, Bittnet Training înregistrând o scădere minoră de 6% a cifrei de afaceri față de 2019, față de Equatorial care a înregistrat o scădere semnificativa de 60%.

Winston Churchill este creditat cu replica "Never let a good crisis go to waste" și asta este ceea ce am încercat să facem și noi pe tot parcursul anului 2020. Adică ne-am concentrat pe elementele pe care le putem controla și anume:

1. îmbunătățirea eficienței operaționale a business-ului, crescând marja brută la 64% în cazul Bittnet Training și la 60% în cazul Equatorial;
2. generarea de proiecte noi care să ne crească sursele de venituri în viitor, începând abordarea structurată a piețelor internaționale prin proiectul [DevOps Artisan](#) și a canalului de parteneri, intrând pe piața de reconversie profesională în IT prin proiectul [CTLN+N](#) și achiziționând o participație în The e-learning Company, companie care are exclusivitatea folosirii conținutului SkillSoft, cel mai mare producător de e-learning din lume;
3. restructurarea echipelor și regândirea procesului de business într-o abordare mult mai specializată și orientată pe procesul de cumpărare (Buyer Journey).

Această criză, pe lângă faptul că ne-a testat la maxim reziliența și capacitatea de efort, ne-a ajutat să ne redescoperim ca echipă și să întărim camaraderia și relațiile dintre noi. Adăugând nevoia de dezvoltare a abilităților digitale și umane pe care majoritatea organizațiilor au conștientizat-o odată cu criza, avem încredere că următorii 3-5 ani vor fi prolifici pentru divizia de Educație, și vom relua procesul de creștere sustenabilă pe care l-am avut până anul trecut.

## Bittnet Training

### DevOps Artisan

- am semnat cu furnizorul global PearsonVue un contract pe o durată inițială de 3 ani de producție și distribuție examene de certificare. Începând cu decembrie 2020, 3 dintre examenele de nivel Associate vor fi disponibile pentru programare pe site-ul oficial PearsonVue, atât în centrele fizice de testare acreditate cât și în sistem de proctoring online.
- primele 3 examene nivel Associate din proiect au fost create si lansate, acestea putând fi programate cu susținere în centru de testare acreditat dar și în sistem de proctoring online prin intermediul [www.pearsonvue.com](http://www.pearsonvue.com)
- am început construcția și dezvoltarea canalului de parteneri DevOps Artisan dar și a identității de vendor a brandului astfel ca, la finalul anului 2021, prin intermediul platformelor 3rd party, fiecare partener din canalul DevOps Artisan va putea acredita trainerii, comanda manuale și laboratoare de curs și livra în limba locală.

### Proiectul CTRL+N

- a fost lansat oficial în decembrie 2020 și ne-am asumat misiunea ca în 5 ani, acest proiect să sprijine dezvoltarea a peste 25.000 de profesioniști în piața IT din Romania.
- proiectul este unul gândit a fi scalabil printr-o livrare asincronă și este accesibil în format on-demand, oferă suport Q&A și întâlniri virtuale sau live, conectând participanții cu instructorii din program.
- prețul programului este extrem de accesibil iar, prin sistemul de burse sponsorizate de partenerii programului ne propunem să sprijinim participanți cu abilități potrivite, dorința de perfecționare și seriozitate dar care nu și-l permit financiar.
- programul are în prezent 30 de lecții lansate, peste 80 de participanți înrolați, și peste 30 de burse oferite, alte 50 de burse fiind deschise în luna ianuarie ce vor fi alocate conform proceselor de selecție derulate.
- au fost lansate primele 4 trackuri de specializare iar în decembrie, primul partener major oficial al programului Microsoft Romania, a sprijinit dezvoltarea programului Azure Technician dar și a unor module de Digital Transformation.

### Campania Microsoft:

- cel mai mare vendor din portofoliul Bittnet Training, și-a menținut poziția de vendor de top și în 2020 și prin proiectele majore de skilling și certificare în Microsoft, Bittnet ocupă locul 1 în ecosistemul de parteneri Microsoft de educație locali.
- zona de cloud skilling a fost atenția majoră a anului 2020 când, iar prin intermediul campaniilor de skilling derulate global, la Bittnet Training, peste 750 de participanți au beneficiat de suport in training și certificare.
- ca parte din Leading Learning Partners Association, 2020 ne-a adus global, titlul de Microsoft Learning Partner of the Year, recompensând investiția și realizările majore pe care fiecare din reprezentanții locali LLPA (Bittnet in Romania) le-a avut în zona de cloud skilling.

### Alți vendori:

- în 2020, prin reorganizarea globală a vendorului Oracle, Bittnet a primit licența de Oracle University Authorized Partner, integrându-se într-un nou model de livrare lansat de Oracle University, mai

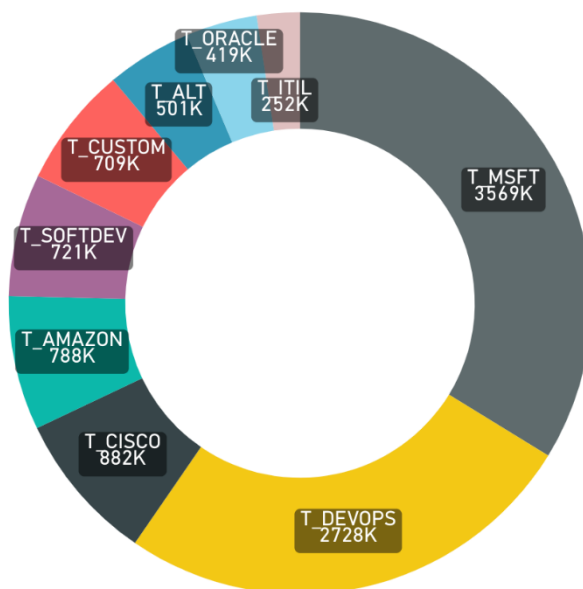
avantajos din punct de vedere revenue și margin și mai flexibil din punct de vedere organizare proces de sales și delivery.

- în 2020 am început construcția soluțiilor de livrare proprii în zona de cybersecurity și am adăugat în portofoliul de produse programe de training de la CompTIA și EC-Council, cei mai mari furnizori acreditați de programe de training și certificare în zona cybersecurity.
- în ceea ce privește vendorul Amazon Web Services (AWS), în 2020 prin intermediul programelor de finanțare susținute de acesta, peste 128 de participanți cu status de partener AWS au participat la programe de skilling și certificare AWS. Urmărind nevoia de identificare corectă, de a analiza și raporta nevoia de învățare din companii, în 2020 am lucrat cu vendorul să poziționăm un tool nou construit cu focus în "Learning Need Analysis" în organizațiile care folosesc tehnologie AWS.

**Delivery:**

- am continuat dezvoltarea și îmbunătățirea platformelor de LMS și content repository (Open EdX) și integrarea acestora cu sistemul intern de CRM
- Deși a fost un an pandemic, în care toată activitatea diviziei de training și toate livrările de clase au fost în format Live Virtual, am livrat în total 326 de clase de training cu 3700 de participanți la cursuri. Spre comparație, în 2019 am avut 367 de clase cu 3850 de participanți.
- Pandemia a determinat mutarea claselor în format Live Virtual astfel că, dacă în 2019, doar 30% din clase erau livrate în acest format, în 2020 acest procent a urcat la 85%

Cele mai vândute produse de training IT, cu vânzări de peste 200 mii lei, sunt reproduse în continuare:



## Equatorial

Activitatea de început de an s-a concentrat pe implementările tradiționale în sala de clasă, ajungând la un număr de 46 de zile de training până la jumătatea lunii martie și intrarea în lockdown.

În celelalte 9 luni ale lui 2020, activitatea Equatorial s-a concentrat pe următoarele direcții:

- **Digitalizarea programelor de învățare**
  - Creare de conținut digital: Portofoliul la finalul lui 2020 totalizează 32 de tematici de soft skills provenite din transferul programelor offline în online la care s-au adăugat cele create direct pentru livrare virtuală, adaptate la noile cerințe.
  - Extinderea utilizării platformei de game based learning VRUNNERS: Unul din cele 5 proiecte gamificate cu VRUNNERS în 2020 candidează la Gala Premiilor de Excelență în Resurse Umane 2021, organizată de HR Club.
- **Dezvoltarea expertizei digitale a trainerilor Equatorial**: Am pregătit echipa de traineri pentru a implementa conținutul digital în platformele de training on-line Webex Training și Zoom.
- **Lansarea jocului Bona Fides Agency**: Jocul antrenează și dezvoltă abilități cognitive precum *gândire critică, rezolvarea problemelor, luarea deciziilor, gândire logică și gândire creativă*, abilități esențiale în contextul avansului tehnologic și al transformării digitale, accelerate în mod neașteptat de pandemie. În primele săptămâni de la lansare, în aplicație și-au făcut cont 574 de jucători, în timp ce site-ul a fost vizitat de 1791 de persoane, dintre care 21,79% au fost din alte țări, fără ca jocul să fie promovat activ în afara României.
- **Înțelegerea impactului crizei pandemice** asupra pieței și comportamentului clienților și participanților
  - Cercetare de piață: Pentru a înțelege cum va arăta în viitorul apropiat dinamica pieței pe care o servim, în prima jumătate a anului 2020 am derulat alături de Bittnet Training un studiu de piață privind impactul COVID-19 asupra proceselor de învățare și dezvoltare în companiile din România.
  - Cafeneaua L&D: Am inițiat și derulat o serie de întâlniri virtuale cu reprezentanți ai funcțiunii de L&D din 30 de companii multinaționale, întâlniri care au permis invitaților să facă schimb de informații și idei, împărțind provocările cu care s-au confruntat și soluțiile pe care le-au găsit pentru a răspunde acestor provocări într-un timp scurt.
  - Interviuri definire buyer persona: Pentru recalibrarea abordării de piață, am intervievat clienți pentru a le înțelege provocările și preferințele în a accesa soluții care să răspundă acestora. Concluziile s-au concretizat în modificări de structură internă și proces de relaționare cu clientul.
- **Repoziționare strategică Equatorial**: Am creionat strategia de poziționare a Equatorial ca partener în educație specializat în dezvoltarea de human skills pentru profesioniștii din tehnologie și am derulat interviuri de definire a learner persona pe acest segment. Pe baza concluziilor din etapa anterioară, am realizat un draft al traseelor și experiențelor de învățare. Am testat abordarea schițată sub forma de mock-ups; am integrat feedback-ul în vederea pregătirii conținutului pentru etapa pilot, ce se va derula în T1, 2021.
- **Proiect strategic ANIS – fonduri europene – 2020 – 2021**: Obiectivul general al proiectului îl constituie îmbunătățirea nivelului de cunoștințe/competențe/ aptitudini în domeniul tehnologiei informațiilor a angajaților din IMM-urile având ca obiect de activitate tehnologia informațiilor și a comunicațiilor.

## The e-Learning Company

Anul 2020 a adus pentru The e-Learning Company o dublare a cifrei de afaceri față de 2019 și o creștere de peste 5 ori a profitului raportat tot la 2019. Motivele creșterii au fost multiple și, deși e-learning-ul a fost un domeniu privilegiat în pandemie, bazele creșterii au fost puse încă din 2019 de la decizia The e-Learning Company de a investi în conținut video localizat în limba română de la Skillssoft. Astfel, la finalul lui martie 2020 erau disponibile în catalogul nostru 550 de module de curs, din care, 526 de module de curs Skillssoft localizate în limba română și 24 de module de curs de învățare a limbii engleze.

Așadar, momentul în care catalogul a fost finalizat a coincis cu începutul lockdownului și, deci, a începutului utilizării cursurilor online în locul cursurilor în clasă. În contextul în care, în noiembrie 2019, când nu se anticipa apariția pandemiei, The e-Learning Company a fost selectată să ofere servicii e-learning pentru băncile membre CPBR începând cu finalul lunii martie 2020, o parte din creștere s-a datorat începerii acestui proiect iar o altă parte s-a datorat clienților care, în pandemie, au căutat soluții e-learning pentru a compensa lipsa cursurilor în sală.

În 2020, o serie de clienți au ales să treacă la conținutul în forma e-learning fără să aibă și platforme de tip LMS, ceea ce a făcut ca platforma proprietară iKnowLMS să fie solicitată împreună cu catalogul de cursuri Skillssoft în limba română. Decizia de a avea, pe lângă conținut, și o platformă de tip LMS ușor de utilizat a fost una strategică încă de la apariția The e-Learning Company astfel încât, în anul 2020, am ajuns la aproximativ 45.000 de utilizatori ai platformei iKnowLMS.

De notat că rata de accesare a cursurilor și a platformei iKnowLMS a crescut de la o medie de 10% în anii anteriori la aproximativ 20% pentru cursurile din catalogul de cursuri și o rată de accesare de peste 90% a platformei pentru clienții care adaugă programe personalizate în platformă.

Față de alți ani, 2020 a mai adus și o creștere a sumelor din contracte cu clienți externi, aproape 20% din venituri fiind generate de acești clienți. Serviciile au fost împărțite între cursuri proprietare (clienți din Olanda și Irlanda) și subscripții la produsele The e-Learning Company (clienți din Republica Moldova).

În 2020 am păstrat același număr de angajați, dar beneficiem de sprijinul colaboratorilor pe care îi activăm atunci când avem proiecte astfel încât să existe control pe cheltuieli. Pentru 2021 este posibil să creștem echipa în măsura în care creșterea cifrei de afaceri va fi mai mare.

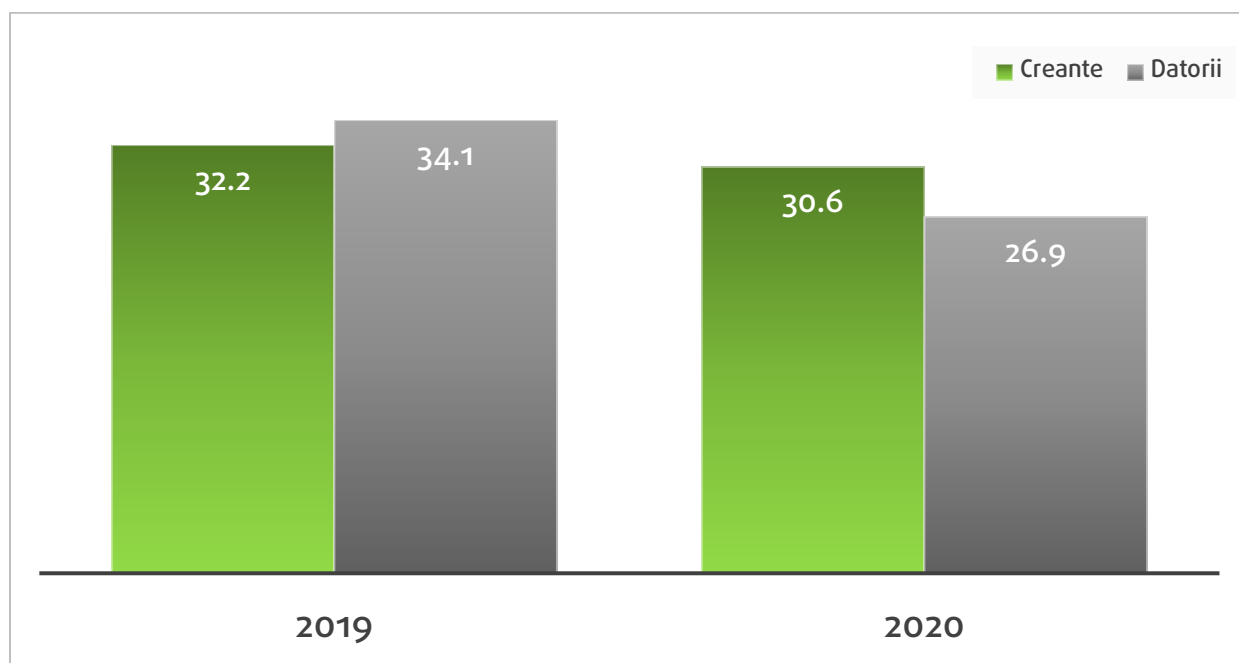
## Poziția Financiară & Cash Flow – elemente selectate

### Situația Financiară Consolidată

Actiunile circulante au rămas staționare în jurul cifrei de 55 milioane lei, dintre care, numerarul reprezenta 44%, în creștere față de 38% în 2019. Actiunile imobilizate au crescut cu 7,5 milioane lei, respectiv valoarea M&A-urilor încheiate în 2020.

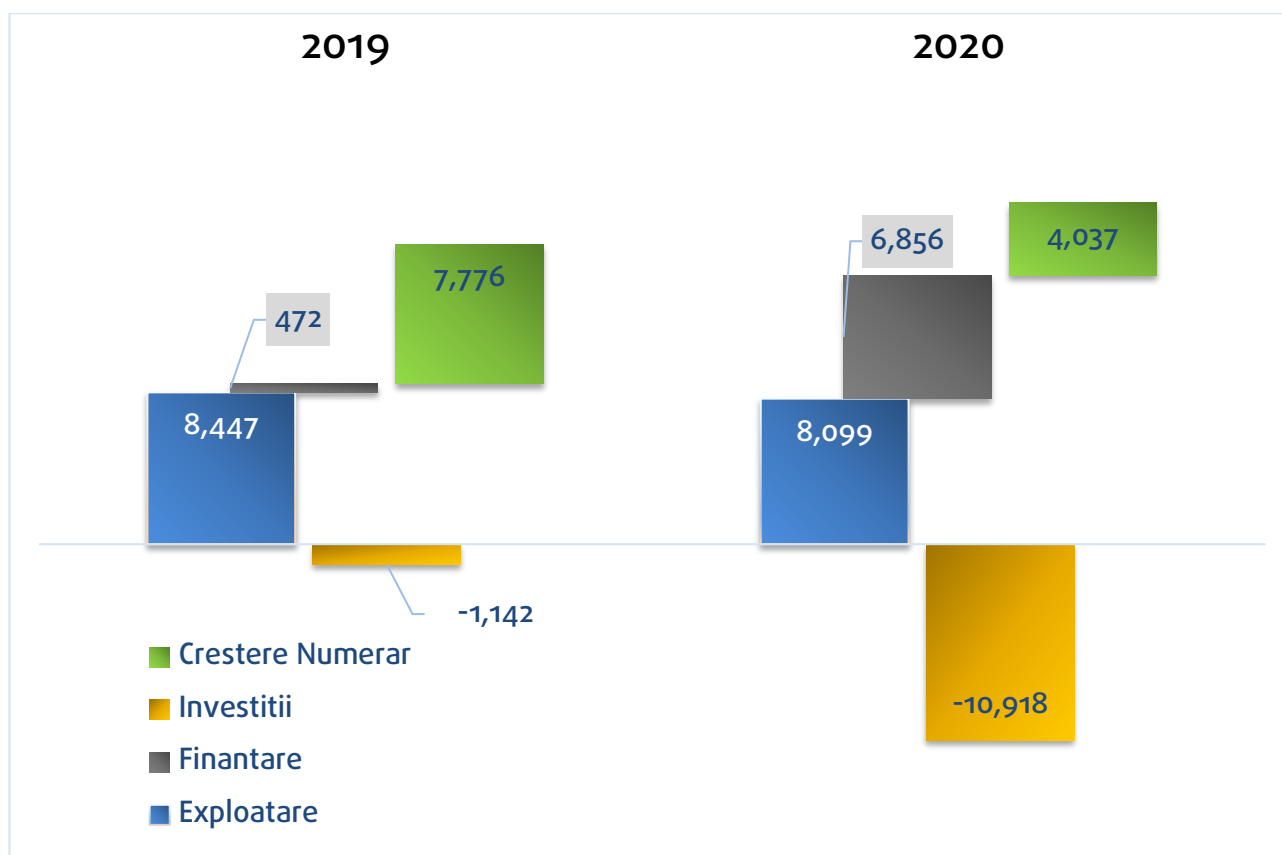
Capitalurile proprii au crescut cu peste 120% (de la 12 la 27 milioane lei), iar atât valoarea datoriilor totale (72 milioane lei în 2020 versus 76 în 2019) cât și împărțirea acestora între termen scurt și termen lung a rămas similară: 50-50%.

Ce considerăm foarte relevant este că am obținut în același timp îmbunătățirea poziției de cash și menținerea unui grad supraunitar de acoperire a datoriilor comerciale cu creanțele comerciale (cifre în milioane RON):



## Cash Flow Consolidat

Activitatea operațională a generat, ca și în 2019, aproximativ 8 milioane lei de cash flow pozitiv. Alături de majorarea de capital și o creștere a finanțării bancare cu aproximativ 3 milioane lei, aceasta ne-a permis să facem investiții de aproximativ 11 milioane lei, dar și să continuăm să creștem poziția de cash, până la aproape 25 milioane lei la finalul anului.



Menționăm faptul că necesarul de investiții CAPEX pentru mentenanță este specific sectorului de IT în care activăm - în jurul nivelului de 1% din cifra de afaceri anuală.



În cursul anului trecut, Bittnet a fost inclus într-un proiect finanțat de BERD și camera de comerț a Taiwanului, în care analiștii de la Wood&Co au fost cooptați să realizeze rapoarte de analiză („coverage”) pentru acțiunile Bittnet. Din păcate, legislația Mifid este de așa natura încât Wood nu permite distribuirea acestor rapoarte și către investitorii de retail. Astfel, punem la dispoziția acționarilor o lista de companii cu similarități față de grupul nostru, fără a sugera că este o listă exhaustivă, nici din punct de vedere al companiilor incluse și nici din punct de vedere al indicatorilor incluși. Am ales companii care fie fac servicii de IT, fie servicii educaționale, sunt listate pe diverse burse din lume, și am indicat cum pot fi regăsite de acționari și analizate mai în detaliu:

Identifier (RIC)	Company Name	Operating Margin	Crt ROE	Crt P/B	Hist EV / EBITDA	Crt EV / EBITDA	Hist Price / Sales	Crt Price / Sales	FW Price / Sales	Hist P / CF	Crt P/CF	FW P/E
CTS.TO	Converge Techn Solutions	0.8%	-18.4%	15.40	9.44	22.46	0.16	1.14	0.75	19.16	78.25	19.83
DAVA.N	Endava PLC	6.9%	15.7%	13.21	51.52	44.54	6.22	8.01	6.33	43.32	66.08	49.08
TPXT.L	Panoply Holdings PLC	-9.4%	-16.0%	3.56	8.59	25.77	0.80	3.32	2.71		63.45	31.32
CYB.MI	Cyberoo SpA	20.2%	10.0%	5.32	13.91	21.38	6.62	10.26	4.51	32.31	49.25	
MSABb.ST	Micro Systemation AB (publ)	9.2%	19.8%	6.88	16.52	12.27	2.43	1.86		512.27	46.58	
CRAYON.OL	Crayon Group Holding ASA	1.2%	14.2%	9.60	22.93	27.01	0.52	0.57	0.46	35.49	42.95	42.46
AVEN.ST	Avensia AB	1.1%	1.8%	9.45	23.30	32.05	1.99	1.76	1.48	380.82	39.28	19.42
ENEA.ST	Enea AB	20.3%	9.6%	3.50	14.13	17.84	4.39	5.63	5.09	399.42	35.05	26.68
ACN.N	Accenture PLC	14.7%	31.8%	9.01	19.95	21.60	3.51	3.76	3.39	24.49	32.48	29.63
INFY.NS	Infosys Ltd	21.3%	28.1%	7.50	11.33	19.92	3.01	5.51	4.79	18.76	30.24	24.18
<b>AVERAGE</b>	<b>MEDIA TUTUROR</b>	<b>7.1%</b>	<b>10.0%</b>	<b>4.53</b>	<b>13.31</b>	<b>15.12</b>	<b>1.84</b>	<b>2.88</b>	<b>2.22</b>	<b>68.46</b>	<b>30.00</b>	<b>21.73</b>
UIS.N	Unisys Corp	7.4%		(7.00)	2.12	4.57	0.23	0.76	0.78	11.48	27.27	16.64
9613.T	NTT Data Corp	5.8%	6.9%	2.28	6.21	7.87	0.64	0.99	0.97	24.77	26.42	21.18
WIPR.NS	Wipro Ltd	17.3%	19.0%	4.52	7.18	14.25	1.88	3.72	3.48	15.37	23.99	20.32
PREVb.ST	Prevas AB	8.5%	22.1%	2.94	6.23	6.36	0.80	0.81		18.73	23.32	35.82
ASEP.WA	Asseco SEE SA	12.4%	13.3%	2.38	7.00	9.30	1.46	2.12	1.89	21.76	19.78	16.71
CAPP.PA	Capgemini SE	9.5%		4.00		20.40	1.38	1.49	1.38	45.88	19.62	20.60
<b>BNET.BX</b>	<b>Bittnet Systems SA</b>	<b>4.0%</b>	<b>16.5%</b>	<b>6.04</b>	<b>63.19</b>	<b>24.85</b>	<b>1.13</b>	<b>1.61</b>	<b>1.00</b>	<b>22.80</b>	<b>19.38</b>	<b>12.32</b>
ULS.L	ULS Technology PLC	14.9%	11.6%	4.46	4.73	16.09	0.86	2.36	2.18	82.75	18.15	21.42
CMP.WA	Comp SA	6.7%	3.0%	0.60	5.40	7.81	0.43	0.54	0.44	29.40	17.47	23.26
CTSH.OQ	Cognizant	12.7%	12.7%	3.60	13.83	12.38	2.66	2.35	2.17	14.70	16.51	18.31
TEML.NS	Tech Mahindra Ltd	11.5%		3.88	7.59	13.60	1.32	2.45	2.32	11.51	15.81	16.19
ATGE.N	Adtalem Global Education Inc	13.5%	21.8%	1.59	6.58	7.62	1.59	1.91	1.77	13.41	14.06	14.88
CACI.K	CACI International Inc	8.0%	13.9%	2.06	11.86	11.30	0.97	1.01	0.93	14.12	12.32	14.80
ATOS.PA	Atos SE			0.96		5.11		0.60	0.61	6.83	7.91	8.62
DTCJJ	Datatec Ltd	1.9%	1.9%	0.64	3.77	3.23	0.10	0.09	0.08	11.28	4.84	12.02
SGN.WA	Sygnity SA	15.8%	34.7%	2.68	3.42	5.00	0.75	1.11	1.02			9.16
CMR.WA	Comarch SA	10.0%	10.5%	1.55	6.67	5.89	1.06	1.07	0.97			
PRFr.AT	Profile Systems & Software	13.2%	5.7%	2.85	7.10	11.97	2.70	4.06	3.15			23.36
ALSTW.PA	Streamwide SA			9.55		16.47		10.13	6.96	9.57		26.06

Datele sunt extrase din sistemul Eikon-Reuters la 17 februarie 2021.

## Buget Orientativ 2021

În fiecare an, Bugetul de Venituri și Cheltuieli este aprobat în aprilie de Adunarea Generală a Acționarilor. Mai jos se regăsesc ipotezele de lucru ale managementului pentru anul 2021 – propunerea orientativă ce va fi prezentată acționarilor în AGA.

Element P&L (cifrele in mii RON)	Training	Integrare	Consolidat Grup '21
<b>Venituri din contracte cu clientii</b>	<b>19,682</b>	<b>137,373</b>	<b>157,056</b>
Cheltuieli directe	(7,875)	(114,584)	(122,458)
<b>Gross margin</b>	<b>12,793</b>	<b>30,939</b>	<b>43,733</b>
<b>Cheltuieli indirecte</b>	<b>(8,071)</b>	<b>(19,263)</b>	<b>(27,334)</b>
Resurse Umane	(5,477)	(15,426)	(20,902)
Cheltuieli administrative	(2,595)	(3,838)	(6,432)
<b>EBITDA</b>	<b>4,723</b>	<b>11,677</b>	<b>16,400</b>
Depreciere & amortizare	(679)	(462)	(1,140)
<b>Profit Operational (EBIT)</b>	<b>4,045</b>	<b>11,216</b>	<b>15,261</b>
Rezultat Financiar			(897)
SOP adjustment (IFRS)			(1,640)
<b>Profit Brut</b>			<b>12,724</b>

Ipotezele pe baza cărora este construit acest buget sunt, considerăm noi, conservatoare, și sunt prezentate în continuare:

1. Bittnet training continuă creșterea organică, fără achiziții și fără sinergii cu eLearning Company, la rata de creștere istorică;
2. Dendrio livrează suplimentar față de anul trecut doar proiectele câștigate deja în 2020 și nelivrate, având din nou un an similar cu 2020 (an de pandemie, adaptare la realități, etc);
3. Equatorial revine la veniturile din 2019, fără creștere, fără a înregistra venituri din jocuri;
4. Elian nu înregistrează nicio creștere fata de anul trecut, exceptând un singur proiect, de 300.000 euro, despre care avem un grad mare de încredere ca va fi câștigat;
5. Costul Vânzărilor (COGS) – Cheltuielile Directe – crește în ritm cu 10% mai accelerat decât vânzările;
6. Marja brută crește deci cu doar 1.5x față de vânzări, deși istoric acest multiplicator este de 3-6x;
7. Extindem semnificativ echipele (15% headcount, 12% preț orar) fără a genera vânzări suplimentare față de ce este prevăzut conform punctelor 1-4;
8. Cheltuielile administrative cresc cu 10%, versus trendul istoric de scădere;
9. Softbinator și The eLearning Company reușesc doar 80% din profitabilitatea asumată pentru 2021;
10. Oferta de acțiuni preferențiale are succes doar în procent de 50%, deci reducem doar la jumătate costul cu dobânzile plătite obligatarilor. Nu reușim să realizăm nicio altă operațiune de majorare de capital.

## Anexa 1 – “Alternative Performance Measurements” despre indicatorii alternativi de performanta

Ghidurile ESMA solicită să explicăm orice indicator pe care îl folosim în evaluarea rezultatelor financiare sau non financiare ale companiei, dacă acest indicator nu se regăsește în standardele IFRS sau XBRL publicate de ESEF. În cazul rapoartelor noastre financiare, folosim următorii indicatori:

Indicator	Definiție / Mod de calcul	De ce este relevant
<b>Profit Operațional</b>	<p>Este vorba despre profitul activității de bază, activității de a ne deservi clienții.</p> <p>la în calcul toate veniturile și cheltuielile asociate activității curente și ignoră veniturile și cheltuielile financiare, sau cele legate de activitatea de tip holding (a grupului, existența noastră ca și companie listată).</p> <p>Se obține eliminând din rezultatele fiecărei linii de business elementele de venituri și cheltuieli (cash sau non cash) care nu au de-a face cu activitatea curentă.</p> <p>Cele mai semnificative ajustări (diferențe între profitul brut și Profitul Operațional) sunt:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Eliminarea rezultatului financiar (adunarea la profitul brut a cheltuielilor și scăderea veniturilor de tip financiar)</li> <li>2. Eliminarea ajustărilor IFRS, non-cash, legate de Stock Option Plan</li> </ol>	<p>Activitatea operațională (numita și ‚curenta’ sau ‚de baza’ ) reprezintă afacerile companiei.</p> <p>Astfel se măsoară performanta și activitatea afacerilor versus concurența, indiferent de mediul de taxare, de cadrul contabil de raportare sau de modul de finanțare al societății (mixul dintre capitaluri proprii și împrumutate, costurile de menținere la cota bursei, etc).</p> <p>Cu alte cuvinte, acesta este rezultatul pe care compania (sau fiecare segment de business) l-ar avea dacă ar opera ca o companie finanțată integral din surse proprii (din „equity” – capitalurile acționarilor).</p>
<b>„Marja Bruta”, sau „gross margin” , sau „GM” sau „marja”</b>	<p>Formula de calcul a acestui indicator este „Venituri MINUS cheltuieli directe” („revenue minus COGS (cost of goods sold”).</p> <p>Astfel, din facturile emise clienților, se scade valoarea cheltuielilor direct asociabile acelor proiecte (obținerii acelor venituri). În cazul proiectelor de revânzare licențe software, cumpărăm o licență cu 90 lei și o vindem către client cu 100 lei. Diferența este „Marja Bruta” (sau „Gross Margin”).</p> <p>În cazul în care facturăm unui client servicii de implementare a unui proiect de cloud, marja brută reprezintă diferența dintre veniturile facturate către client și costul pentru orele – om necesare implementării, indiferent dacă inginerul care realizează implementarea ne este angajat sau un subcontractor.</p>	<p>Acest indicator este „PIB” ul companiei, este „valoarea adăugată” pe care noi o producem pentru partenerii noștri.</p> <p>Acest indicator reflectă nu doar ce valoare aducem clienților, dar, întorcându-ne privirea spre interiorul companiei, reflectă sumele de bani pe care le avem la dispoziție pentru a acoperi cheltuielile fixe.</p>

## Situațiile financiare cu note (neauditate )

BITTNET SYSTEMS SA

SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE (PRELIMINARE, NEAUDITATE)

pentru exercițiul financiar 2020

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

---

# BITTNET SYSTEMS SA - SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE (PRELIMINARE, NEAUDITATE)

pentru exercițiul financiar 2020

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

## SITUATIA CONSOLIDATA A REZULTATULUI GLOBAL

	<u>2020</u>	<u>2019</u>
Venituri din contracte cu clienții	108,616,585	99,749,829
Costul vanzarilor	(87,621,459)	(82,494,676)
<b>Marja bruta</b>	<b>20,995,126</b>	<b>17,255,153</b>
Alte venituri	449,054	657,734
Cheltuieli vanzare	(7,966,024)	(6,417,530)
Cheltuieli generale si administrative	(10,272,297)	(11,658,788)
Câștig/(pierdere) titluri puse in echivalenta	(405,313)	6,411
Venituri din dobanzi	1,549,733	371,828
Cheltuieli financiare	(4,019,590)	(3,177,062)
<b>Profit brut</b>	<b>330,688</b>	<b>(2,962,255)</b>
Impozit pe profit	(278,108)	331,642
<b>Profit net, din care:</b>	<b>52,579</b>	<b>(2,630,613)</b>
aferent Societatii-mama	(78,755)	(2,753,499)
aferent intereselor minoritare	131,335	122,885
<b>Total Rezultat global</b>	<b>52,579</b>	<b>(2,630,613)</b>
aferent Societatii-mama	(78,755)	(2,753,499)
aferent intereselor minoritare	131,335	122,885

BITTNET SYSTEMS SA - SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE (PRELIMINARE, NEAUDITATE)

pentru exercițiul financiar 2020

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

## SITUATIA CONSOLIDATA A POZITIEI FINANCIARE

	31 dec 2020	31 dec 2019
<b>ACTIVE</b>		
<b>Active imobilizate</b>		
Fond comercial	17,707,720	17,701,643
Alte imobilizări necorporale	11,824,995	6,039,991
Imobilizări corporale	5,444,104	6,742,571
Titluri puse in echivalenta	8,527,500	1,236,738
Alte imobilizări financiare	7,483	1,056,588
Impozit amânat	637,592	562,443
<b>Total active imobilizate</b>	<b>44,149,395</b>	<b>33,339,974</b>
<b>Active circulante</b>		
Stocuri	465,766	1,997,289
Creanțe comerciale si alte creanțe	30,155,984	32,300,201
Alte active financiare	1,459,700	-
Numerar si echivalente	24,872,655	20,824,117
<b>Total active circulante</b>	<b>56,954,105</b>	<b>55,121,607</b>
<b>TOTAL ACTIVE</b>	<b>101,103,500</b>	<b>88,461,581</b>
<b>CAPITALURI SI DATORII</b>		
Capital social	26,443,139	11,620,321
Prime de emisiune	25,409,965	-
Alte elemente de capitaluri proprii	(19,828,513)	1,118,923
Rezerve	482,673	352,151
Rezultat reportat	(4,196,863)	(1,044,521)
<b>Capital aferent societății mama</b>	<b>28,310,402</b>	<b>12,046,873</b>
Interese care nu controleaza	256,573	324,703
<b>Total capitaluri si rezerve</b>	<b>28,566,975</b>	<b>12,371,577</b>
<b>Datorii pe termen lung</b>		
Obligațiuni	28,357,324	28,195,593
Împrumuturi bancare	4,570,517	4,807,687
Datorii Leasing	3,036,719	3,842,943
Impozit amânat	151,320	-
<b>Total datorii pe termen lung</b>	<b>36,115,880</b>	<b>36,846,223</b>
<b>Datorii curente</b>		
Împrumuturi bancare	7,583,930	3,560,417
Datorii Leasing	1,401,465	1,325,649
Datorii privind impozitul pe profit	124,311	226,880
Datorii comerciale si alte datorii	27,310,938	34,130,836
<b>Total datorii curente</b>	<b>36,420,645</b>	<b>39,243,781</b>
<b>Total datorii</b>	<b>72,536,525</b>	<b>76,090,004</b>
<b>TOTAL CAPITALURI SI DATORII</b>	<b>101,103,500</b>	<b>88,461,581</b>

**SITUATIA CONSOLIDATA A FLUXURILOR DE TREZORERIE**

	<b>2020</b>	<b>2019</b>
<b>Profit brut</b>	<b>330,688</b>	<b>(2,962,255)</b>
Ajustari pentru:		
Cheltuieli cu amortizarea	1,993,977	2,283,370
Beneficii acordate angajaților SOP	1,640,205	1,001,644
Ajustari pentru deprecierea creantelor	(104,040)	84,551
Cheltuieli privind dobanzile si alte costuri financiare	3,362,206	2,864,523
Venituri din dobanda	323,690	56,152
(Câștig) / Pierdere investitii titluri	(1,168,120)	-
(Câștig) / Pierdere titluri puse in echivalenta	405,313	(6,411)
<b>Profit din exploatare inainte de variatia capitalului circulant</b>	<b>6,783,919</b>	<b>3,321,574</b>
Variatia soldurilor conturilor de creante	3,240,878	(9,646,903)
Variatia soldurilor conturilor de stocuri	1,531,554	(1,379,229)
Variatia soldurilor conturilor de datorii	(2,885,167)	16,810,546
<b>Numerar generat din exploatare</b>	<b>8,671,184</b>	<b>9,105,989</b>
Impozit pe profit platit	(310,496)	(603,701)
<b>Numerar net din activitati de exploatare</b>	<b>8,360,688</b>	<b>8,502,288</b>
<b>Activitati de investitii:</b>		
Plati pentru achizitionarea de filiale, +/- numerar achizitionat	(119,040)	(709,920)
Plati pentru interese de participare	(4,027,500)	-
Achizitii de fond comercial	(5,450,000)	-
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale	(966,289)	(893,873)
Alte investitii in active financiare	(291,580)	-
Dobanzi incasate	97,239	405,485
<b>Numerar net din activitati de investitie</b>	<b>(10,757,170)</b>	<b>(1,198,308)</b>
<b>Activitati de finantare:</b>		
Incasari din emisiunea de actiuni	8,851,720	-
Rascumparari de actiuni	(949,483)	-
Trageri din imprumuturi bancare	6,110,872	-
Rambursari de imprumuturi bancare	(2,700,000)	(813,770)
Incasari din emisiunea de obligatiuni	-	9,600,000
Rambursari din emisiunea de obligatiuni	-	(4,186,000)
Plati datorii leasing	(1,607,641)	(1,500,098)
Dobanzi platite	(3,200,475)	(2,627,877)
Dividende platite catre interese care nu controleaza	(59,972)	-
<b>Numerar net din activitati de finantare</b>	<b>6,445,020</b>	<b>472,255</b>
<b>Cresterea neta a numerarului si echivalentelor</b>	<b>4,048,538</b>	<b>7,776,235</b>
Numerar si echivalente la inceputul exercitiului financiar	20,824,117	13,047,882
<b>Numerar si echivalentele la sfarsitul exercitiului</b>	<b>24,872,655</b>	<b>20,824,117</b>

BITTNET SYSTEMS SA - SITUATII FINANCIARE CONSOLIDATE (PRELIMINARE, NEAUDITATE)

pentru exercițiul financiar 2020

(toate sumele sunt exprimate in LEI, daca nu este specificat altfel)

## SITUATIA CONSOLIDATA A MODIFICARILOR IN CAPITALURILE PROPRII

	Capital social	Prime de emisiune	Alte elemente de capitaluri proprii	Rezerve legale	Rezultat reportat	Total Capitaluri Societatea mama	Interese care nu contoleaza	Total capitaluri proprii
<b>31 dec 2018</b>	<b>5,175,524</b>	<b>2,594,889</b>	<b>1,038,755</b>	<b>266,124</b>	<b>4,723,436</b>	<b>13,798,728</b>	<b>201,818</b>	<b>14,000,546</b>
Profit net	-	-	-	-	(2,753,499)	(2,753,499)	122,885	(2,630,613)
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Rezultat global</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(2,753,499)</b>	<b>(2,753,499)</b>	<b>122,885</b>	<b>(2,630,613)</b>
<i>Tranzactii cu actionarii</i>								
Majorare capital social	5,523,321	(2,594,889)	-	-	(2,928,432)	-	-	-
Beneficii acordate angajaților SOP	921,476	-	80,168	-	-	-	-	1,001,644
Repartizare rezerva legala				86,027	(86,027)	-	-	-
<b>31 dec 2019</b>	<b>11,620,321</b>	<b>-</b>	<b>1,118,923</b>	<b>352,151</b>	<b>(1,044,521)</b>	<b>12,046,873</b>	<b>324,703</b>	<b>12,371,577</b>
Profit net	-	-	-	-	(78,755)	(78,755)	131,335	52,579
Alte elemente ale rezultatul global	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total Rezultat global</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(78,755)</b>	<b>(78,755)</b>	<b>131,335</b>	<b>52,579</b>
<i>Tranzactii cu actionarii</i>								
Majorare capital social	14,822,819	25,409,964	(22,587,641)	-	(3,092,905)	14,552,236	-	14,552,236
Beneficii acordate angajaților SOP			1,640,205			1,640,205	-	1,640,205
Repartizare dividende					149,842	149,842	(209,814)	(59,972)
Repartizare rezerva legala				130,523	(130,523)			
<b>31 dec 2020</b>	<b>26,443,139</b>	<b>25,409,965</b>	<b>(19,828,513)</b>	<b>482,673</b>	<b>(4,196,863)</b>	<b>28,310,402</b>	<b>256,573</b>	<b>28,566,975</b>